ROWING
ENTREPREN RS
Saint Marys University
ACADIA
MOUNT SAINT VINCENT UNIVERSITY
Excellence • Innovation • Discovery
Université Sainte-Anne
IBDC
University Busine
Developpement C
APÉCA

Supporting Entrepreneurs

Times have certainly changed in Nova Scotia's economy. In the past, Nova Scotians relied heavily upon government and big business for employment. That is no longer the case. The economy of our communities is strengthened by small- and medium-sized enterprises. Research demonstrates that companies with less than 100 employees comprise 95% of Nova Scotia's regional businesses and represent up to 80% of new job creation in the region. More and more people are being inspired to take on the challenge of starting their own business. This is beneficial to both the well-being of our communities and our economy.

The Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) has been a long-time supporter of entrepreneurship activities throughout Nova Scotia and, as such, has also been a supporter of the province's five University Business Development Centres (UBDCs): the Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship, Mount Saint Vincent University's Centre for Women in Business, St. Francis Xavier's Enterprise Development Centre, Saint Mary's University Business Development Centre, and Université Sainte-Anne's Centre Jodrey.

University Business Development Centres are a great resource for universities, students, and communities. Each year over 500 students acquire direct experience in Centre-related activities. The Centres provide students with an opportunity to step out of the classroom and apply their theories in the real business world. The universities also use the UBDCs and their staff as resources for their students. The expertise is there for the asking.

Entrepreneurs share common traits such as vision, motivation, desire, and ability. However, they do not always have the capital it sometimes takes to prepare the proper documents needed to start their business. These centres provide low-cost expert advice to those who are starting or expanding their businesses. As these centres reach more and more people, it will mean more and more businesses started with the proper research and knowledge. Of course, a strong knowledge base will lead to a successful business, which, in turn, is good news for Nova Scotia.

The business community is also benefiting. Since 1995, over 4,000 people with business ideas have turned to Nova Scotia UBDCs for advice and information. Of these, more than 1,000 have started businesses, directly creating over 6,000 permanent jobs and $200 million in economic activity.

ACOA isn't alone in its support of the UBDCs. Strategic alliances with the Bank of Montreal, the Business Development Bank of Canada, Human Resources Development Canada, the Canadian Imperial Bank of Commerce, and Nova Scotia Economic Development, among others, have helped ensure that UBDCs are meeting their goals and becoming an integral part of the university, business, and community infrastructure in Nova Scotia.

Wynne Potter
Vice-President
ACOA Nova Scotia

Atlantic Canada Opportunities Agency
Agence de promotion économique du Canada atlantique

102-01850/

A View From the Top

The UBDCs are excellent training and learning centres for university students and invaluable resources for small businesses. Here's what the respective university presidents have to say about the Centres:

"The Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship is a fine example of the tremendous impact Acadia University has on its community. Through partnerships with faculty and students, entrepreneurs benefit from valuable advice throughout their business planning, and our students receive an exceptional learning experience."

Dr. Kelvin Ogilvie, President
Acadia University

"The Centre for Women in Business (CWB) is an important outreach activity of Mount Saint Vincent University, providing advice and assistance to clients, in particular women, who wish to start their own businesses. The CWB gives students an opportunity to be matched with an active entrepreneur so they can learn first-hand about decision making around important business issues."

Dr. Sheila Brown, President
Mount Saint Vincent University

"The Saint Mary's University Business Development Centre has been integral in linking our students with the business community and providing what the private sector requires from a leading business school. Our students gain invaluable experience and their education takes on a business edge which makes them more employable and market ready. It is street-level, real work and real entrepreneurship for Nova Scotia's brain-powered economy."

Dr. Kenneth L. Ozmon, OC, *(left)* outgoing President, and
Dr. Colin Dodds *(right)*, incoming President at Saint Mary's University

"The Centre Jodrey is not only an important resource for the students of Université Ste. Anne, it also offers essential business services to its clients to help enhance the socio-economic development of Acadian communities. As a result of this partnership, both the students and the local community benefit."

Dr. Harley d'Entremont, President
Université Sainte Anne

"The St FX Enterprise Development Centre (XEDC) reflects the vital role St. Francis Xavier University plays in both the local and broader economy. Fundamental principles of enterprise development are now merging with societal issues and technology, bringing university activities to the community and strengthening economic development in our region. Organizations like XEDC play a vital role in this process."

Dr. Sean Riley, President
St. Francis Xavier University

UBDCs Good For Everyone

Through University Business Development Centres (UBDCs), universities and the business community are merging together in an innovative way to their mutual benefit and the benefit of the communities that surround them. Located on campuses all across mainland Nova Scotia, these centres offer advice about starting and growing a business while creating an environment for students to take a hands-on approach to their classroom theory.

The Atlantic Canada Opportunities Agency (ACOA) recognized the potential of this union between the universities and the business community for achieving economic development growth. Over ten years ago, ACOA helped launch the UBDC network across Atlantic Canada. In Nova Scotia the partnership started with the Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship in 1988; then, in 1989, ACOA formed a partnership with Centre Jodrey at the Université Sainte-Anne. The other three UBDCs were to follow. In the early 1990's Centre for Women in Business on the Mount Saint Vincent University Campus and Saint Mary's University Business Development Centre entered the fold. In 1997 Saint Francis Xavier's Enterprise Development Centre opened its doors.

UBDCs have a mandate to assist potential and existing entrepreneurs to start a business.

All five UBDCs have a mandate to assist potential and existing entrepreneurs to start a business. UBDCs can help entrepreneurs learn those crucial skills needed to own and operate a successful business. In addition to obtaining skills, UBDCs can help entrepreneurs take those steps necessary to establishing a business such as producing a proper business or marketing plan and obtaining information about financial assistance.

For a home to be sound, or a tower to stand, there must be a solid foundation. The UBDCs offer the solid, sound advice needed to start or expand a business. They all offer programs aimed at helping those within the business, education, and community sectors; however, each has a different focus.

The Centre for Women in Business's main mission is to help women. Females make up one-third of the self-employed within Nova Scotia. Meeting their special needs is the mandate of the Centre.

Centre Jodrey is committed to provide counselling, advice and training in both official languages to entrepreneurs that contribute to economic development within South West Nova Scotia. The Centre also offers university students the opportunity to apply the theories learned.

The Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship, through counselling services, helps clients to develop business and marketing plans, but perhaps more important, they help clients through a self-assessment process to choose the entrepreneurial path best suited to them. The Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship counsels entrepreneurs through every step of the entrepreneurial process.

The St. Francis Xavier University's Enterprise Development Centre, the newest of the UBDC's, services northern Nova Scotia. Through individual counselling and course delivery, they offer assistance with new business start-ups and work with individuals, existing businesses, co-operatives and not-for-profit groups. The Centre focuses on sector development through specially designed initiatives such as the Heritage Skills Apprenticeship Program which teams young people with skilled artisans and provides business training throughout the twelve-month apprenticeship term.

St. Mary's University Business Development Centre serves the metropolitan Halifax area in providing potential and existing small business owners with market and business plan development services, market research and analysis, and other essential services at a low cost.

All UBDCs offer many services, workshops, and seminars to those interested in starting their own business or wanting to expand an existing business. There are workshops for people who may have an idea but are unclear on the next steps. There are seminars and courses for people who may not even have an idea but know they want to have their own business. There are sessions on how to produce business plans. The services offered by these organizations are extensive. UBDCs are an excellent resource for their community.

The students on the campuses of these institutions also receive tremendous benefits. In most cases, students receive the opportunity to try hands-on the theory they have been learning in class. They often help develop business plans, work on marketing plans, and, in some instances, attend work-site visits to counsel new business owners. Students also work within the UBDCs on co-op terms to enhance their studies. It is an environment where theory and reality merge.

The relationship between the business world and the universities is flourishing. The numbers can attest to the importance of the UBDCs. Thousands of businesses have been helped, even more jobs created, and hundreds of students educated in the "real world" of business. The UBDCs have created a niche to help the business community well into the 21st century.

These are the stories of people who have taken the challenge and used UBDC resources to become successful entrepreneurs.

Listen for the Whispers and Echoes

What happens when the only occupation for which you are trained disappears? Fred Baltzer faced exactly that question. He used to own a company which made hot dip galvanized ladders for manholes, but then regulations were changed and ladders were deemed a safety hazard and discontinued. This meant that Fred Baltzer was out of a job. But in the true entrepreneurial spirit, he dug deep within himself and started another business, Whispers and Echoes. He is still dealing with steel; however, this is a totally different concept.

Whispers and Echoes is a company which makes functional and ornamental pieces from iron. Baltzer works in the same workshop on the family farm his great grandfather built in 1865; of course there have been some renovations. In that workshop, he makes everything from iron civic number holders to indoor pot racks. Baltzer says the Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship (ACSBE) has had a lot to do with the success of his new business. "I went through the ten-week Self-Employment Assistance program that ACSBE offered. It taught me everything from setting up a business to accounting. Actually I still need their help with the accounting end of things," laughs Baltzer.

Baltzer sells most of his pieces through craft fairs, garden centres, and craft stores. "ACSBE helped me before I went to my first craft show. They showed me the right way to staff a booth, how to act and what to say to people. That first show was a real success," said Baltzer. It must have been, because Baltzer has had steady work since he opened his shop in March 1999.

"I would have to say that ACSBE offers a solid foundation for my business. They are very encouraging and offer me advice whenever I'm not sure in what direction I'm heading. The counsellors are so dedicated they even spent an entire day at my workshop." He adds, "They are there whenever you need help or just an encouraging word. They are just a great bunch of people."

Whispers and Echoes is a client of the Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship

---

Helping others to help themselves

Leon Morris made a promise to himself when he was an alcohol and substance abuse counsellor: when he was able, he would help Aboriginal people become more educated in the field of computers. That is exactly what he has done, and the result is Ki'tpu Computers.

Morris' company brings computer training programs right to the reserves. "What I am hoping will happen is the reserves will be able to set up a virtual business, an e-commerce site, or a call centre," said Morris. "I am a status Indian from Indianbrook First Nations reserve, so I know what I'm talking about. The reserves are isolated and there is not a lot of opportunity. I would like to help change all that."

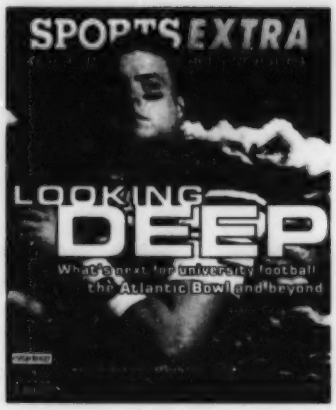
Morris has had some help making his dream come true from the Saint Mary's Univeristy Business Development Centre (SMUBDC). "I started Ki'tpu in March of 1999 and, before that time, SMUBDC was behind the scenes helping me come up with my business plan and my game plan. They have been a tremendous help," said Morris. "They were able to get in touch with a lot of people I would not have been able to contact and, as a result, they came up with a really comprehensive marketing plan for me. That has really set Ki'tpu on a solid footing."

Even though Morris' long-term goal is to help the First Nations reserves, he is also realistic about his business. "There is a lot more to Ki'tpu than just training. We offer web-page design, desktop publishing, computer sales, and network integration. Computers are the wave of the future. This way I can do what I dreamed of, at the same time as doing something I love."

Ki'tpu Computers is a client of the Saint Mary's University Business Development Centre

Filling a Need

Bruce Thompson and Darrell Young saw a need and decided to fill it. The need was within the sports world. As Thompson puts it, "There just wasn't enough written about local sports. So we decided to do something about that." And do something they did. On November 17, 1999, they published their first edition of *Sports Extra*, a newspaper dedicated completely to local sports, everything from the Halifax Mooseheads to high school sports. The weekly paper even keeps people up-to-date on those famous sports figures who grew up here, but went on to the big time.



"The paper is free," says Thompson, "it's driven by advertising. I would be lying if I said we were just doing this for fun, it is also a business decision." For the business side of things, Thompson and Young went to Saint Mary's University Business Development Centre (SMUBDC). "They really got the ball rolling," said Thompson. "Both Darrell and I knew we had this idea, knew that people would go for it, but we also knew we needed a plan of attack, that's where the Centre came in. They helped us figure out the financial side of things and also the direction in which the paper would go."

So far, the paper has been very successful. Thompson says the response has been incredible and people have been telling them this is what this city really needs. "I think every city could use one of these papers. There's a big sports world out there and because there is so much going on, usually there isn't enough space to write about the stories behind the local events. But those are the ones that matter most to the fans. That's why I can see this idea growing, and growing, and growing."

Currently, *Sports Extra* employs one full-time editor, three advertising representatives, three part-time production designers and has regular feature columnists plus free-lance writers. "We're in this for the long haul," says Thompson, "and thanks to SMUBDC, we have a really solid foundation upon which to build."

Sports Extra is a client at the Saint Mary's University Business Development Centre

The Best of All Worlds

What is a mother to do when she wants to work, but also wants to be home with her children? Lee McCarron solved that dilemma with an idea of her own. She opened Green Meadows Community Residence for Seniors in May 1999. McCarron, a nurse, with two small children, loved nursing but didn't want to be away from her children as much as being a nurse in a hospital or nursing home required, so she started her own residence for seniors who required light to heavy nursing care.

McCarron built a home on their family property, which housed both her family and the residents. "They have their own separate living, eating, and sleeping space, and we have ours," said McCarron. "I still need someone here during the days to look after my children, but I'm close enough that they can come to the other side of the house and visit if they want. Actually, it is great for my two girls to be around the seniors, but it's just as good for the seniors to be around the girls. Everyone is happy."

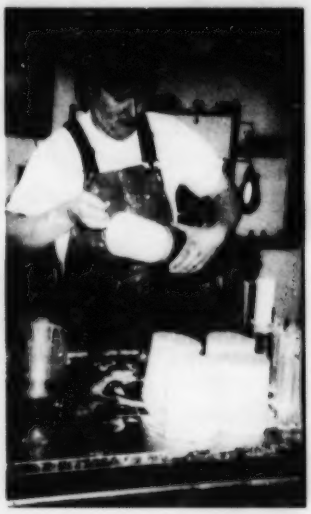
McCarron received advice on starting her business from the Saint Francis Xavier Enterprise Development Centre (XEDC). However, she says she should have gone to them a lot earlier than she did. "If I had gone to the XEDC as soon as I got this idea, it would have saved me a lot of hassle. I took their Ideas and Entrepreneurship course, which had some of the answers I spent a lot of time trying to find. In the end, they helped a tremendous amount with my business plan but also with my accounting and cash flows."

McCarron is happy with how things are now but would like to expand her business in the future. "I want to build more of these homes, where there is a real family feeling. Of course, I will need more help from the XEDC with brochures and things. But that shouldn't be a problem. So far they've been very helpful and very receptive. I'm just really happy with how my life, my business, and my kids are doing so far."

Green Meadows Community Residence for Seniors is a client at the St. Francis Xavier Enterprise Development Centre

Lighting Up His Life

Sean Dixon was looking for something to do with his life that mixed his love for making candles with his need to be creative. The result was Light One Candle. His candle-making business opened in May 1998 and has been going strong ever since. Dixon says on average they use one ton of paraffin wax every month to make about 1000 candles; however, he is quick to point out that depends on the size. Some of the candles can be quite big, six to seven pounds each. "It's a lot of work, but I enjoy it," confided Dixon.



"Currently, we supply all the candles Blue Mist pewter uses in their glassware, we produce a Nova Scotia Tartan candle, and any other kind of candle people want," said Dixon. "The only thing that limits my candle-making is my imagination, and at the present time that seems limitless." Light One Candle is even getting into fundraising for schools. "We are working with a local school to produce a candle that incorporates the school colours. They will buy it from us at wholesale cost and sell it at retail. It's a great alternative to chocolate bars."

Dixon admits he did not make this business successful all on his own. "If it wasn't for the Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship (ACSBE), I would never have been able to open my own workshop. During a three-month course I took from them, not only could i use their expertise but I also was able to use their long distance lines and computers for free. I had a lot of access to resources I would not have had otherwise. On top of all that help, they also put together a business plan that enabled me to get financial help. They were just wonderful."

Light One Candle consists of Dixon, his wife and a part-time sales rep, but he foresees being busy enough in the future to warrant hiring more staff. "I would like to expand into the Eastern Seaboard. The trick in this type of business is to be creative with your marketing. You have to come up with an idea that sets you apart from all the other candle-makers out there. I spend a lot of my time coming up with those different ideas. That's why ACSBE has really been helpful. For all the business questions I have, they have an expert who can help and that frees up a lot of time. It enables me to do what I want to do most, make creative and different candles."

Light One Candle is a client of the Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship

---

A Business With A Sole

Entrepreneurship seems to be in Andrea King's blood. She has several family members who own their own businesses, so it wasn't surprising when she decided to follow the same route. In May 1998, King opened the doors to Bedford Orthotics. A graduate with a degree in Kinesiology, and a certified pedorthist (Canada), it seemed only appropriate Andrea's business would have to do with feet. Bedford Orthotics custom-makes soles for shoes, which realign the way your foot hits the ground and in most cases can alleviate foot related injuries. "I had worked for someone else for ten years," said King, "and just always knew someday I would open my own business."

When King started her company, which also retails comfort footwear, there was only herself and one other employee; but over the last two years, she has hired another employee and can see her business increasing even more in the future. King credits the Centre for Women in Business on the Mount Saint Vincent University Campus for a lot of her success.

"I was told starting out that a lot of businesses fail not because people didn't know their business, but because people didn't know how to run their business. I wanted to make sure I understood how to run a business before I got underway. I'm not a risk-taker so I needed guidance every step of the way. I went through the Centre's Three Step Entrepreneurial program and they also helped me one-on-one with my business plan." King adds, "I truly believe I would not have opened my own business if it hadn't been for the Centre."

King is very excited about her business. "It's great the freedom I have now that I own my own business. Sure, it's a lot of hard work but it's worth it."

Bedford Orthotics is a client of the Centre for Women in Business at Mount Saint Vincent University

YUM Cookies!

Take a deep breath. What do you smell? If you are standing in the middle of Sharon Beasley's bakery, you would smell cookies. Oatmeal, chocolate chip, peanut butter and any other kind imaginable. She has turned her passion into her business, Mrs. Beasley's Cookies. "This is great fun," exclaimed Beasley. "I love cookies. My mother was such an incredible cook, I decided to name the company after her. She possessed a passion for baking and instilled that passion in me. That makes my job relatively easy."

Beasley has managed, since she opened her doors in January 1997, to instill a passion for cookies in a lot of people. When she started Mrs. Beasley's Cookies, there was just herself. Now, she employs four full-time and two part-time staff. "I supply the institutional food service with my cookies. That represents all the hospitals in Metro. I also have cookies in eight elementary schools, the Price Club in Metro and in Moncton, the IGA in Metro and Truro, and various coffee shops."

However, Beasley will be the first to tell you she has not made the journey on her own. "The Centre for Women in Business (CWB) on the Mount campus was a big help in getting me started. They helped with my marketing and business plans. They are also still a great resource for me, whenever I have a question about my business and I need an answer."

The relationship has now become somewhat reciprocal. "The Centre will use me in their Entrepreneurial training sessions and whenever they are looking for someone to tell budding entrepreneurs what it is really like out there with your own business. I have to admit, it is a lot harder than I thought it was going to be but, at the same time, it is also a lot more rewarding."

Beasley isn't happy being well known just here at home, her goal is to sell her cookies right across the country and into the Eastern United States. "The most rewarding part of my business is when people come up to me and say they've had my cookies and they are the best cookies they have ever tasted. That's what makes all the hard work worth it."

Mrs. Beasley's Cookies is a client of the Centre for Women in Business at Mount Saint Vincent University

---

When Opportunity Knocks

It was too good an opportunity for Karen and Joel Melanson to pass up. The owner of the sub shop where Karen worked was looking to retire; Karen and Joel were interested in working for themselves. So the couple answered opportunity's knock and bought Subtrax Saulnierville. "We are in our late 40's, our kids are all grown, Joel was retired and so the timing was great," said Karen. They opened the doors to their sub shop in November 1999.

The shop has been doing great. Actually, according to Joel, the shop was 283% above their projected revenue for this time period. "We are not in this for the almighty dollar," confessed Joel. "We are in it for the fun of it and to hopefully have something our kids will eventually be able to take over. We greet our customers at the door. We really focus on that personal touch. Right now it's only Karen and I that work at the shop 6 days a week, 12 hours a day. Sure, it's a lot of work, but it's something we're doing for ourselves."

The Melansons went to Centre Jodrey on the Université Sainte-Anne campus for help with their business plan and marketing plan. "They are just great," said Joel. "They are really there to try and help the little guy in the community. They gave me a blank business plan, with the complete format and I had it done by the next day. They looked it over, offered suggestions and away we went. I was in the military for a lot of years and the thought of paperwork didn't scare me, which was a real benefit."

The Melansons are different than most entrepreneurs just starting out. They have borrowed no money for their investment. "The owner was gracious enough to offer us the shop and we have set up a payment schedule over a certain amount of time," Joel said. "Actually, we are already expanding the restaurant. The Centre Jodrey was there at the start when we really needed them. They are a phenomenal outfit; they really seem to care. The people at the Centre are willing to sit down and hammer out any ideas we might have that will improve our business. It is truly wonderful."

Subtrax is a client of Centre Jodrey at Université Sainte-Anne

Practice What You Teach

For the last two years, Mario Swinkles has taught a grade twelve entrepreneur course at Antigonish East High School. To bring more to his students, he attended the Ideas and Entrepreneurship course at the Saint Francis Xavier Enterprise Development Centre (XEDC), and, as it turns out, that was only the beginning. In March 1999, Swinkles, who incidently is still teaching, opened his own business, Pinns Bowling Centre. "It's great for me, but it's also great for the kids to see me doing what I'm trying to teach them," said Swinkles.

"It's funny how I decided on the bowling alley. My dad retired a few years ago and was spending a lot of time bowling, but then the bowling alley here shut down and dad had to travel to New Glasgow to bowl. My family decided it would be easier if he stayed at home, so I bought the business," laughs Swinkles. "Actually it was an opportunity too good to pass up. With the expert help I got from the XEDC on my business plan, I had no problem getting financial help from the bank."

But XEDC's help didn't stop there. Swinkles still turns to the Centre for its expertise. "I was just talking to the XEDC the other day. I wanted to know about advertising and called to set up an appointment with them. They are really great for help or at least to let me know where I can get the answers to my questions. They are a resource that is invaluable to any entrepreneur just starting out." Swinkles has also had the Centre assist with his class at school. "I have had them come into the class and talk about the Youth Entrepreneurship Program. It's doing those types of things that sets it apart from a lot of other organizations."

Currently, Pinns Bowling Centre employs four full-time staff and the Swinkles' family on the weekends, but he says he would like to see that expanded. "I never dreamed it would be this much work, but I'm just loving the challenge of it all. I am working seven days a week but in the end, I'm working for myself and my family's future and that's something that is making it all worthwhile."

Pinns Bowling Centre is a client at the St. Francis Xavier Enterprise Development Centre

---

Strike up the band

Grand dérangement is a band with a twist. They play only French-Acadian music, travel through Canada, Europe and the States, and they do not play in bars. "We are a cultural show," said band member Briand Melanson, "We have step dancers, and what we do is put on a show. We don't go out and just sing songs, it is a whole package. The universities love us, because with so much emphasis these days on culture, what we offer is a real look at the French-Acadian way of life."

The band was formed in January 1998, and has travelled to places like France, Belgium, Romania, Kansas, Boston, Maine, New York, not to mention all over Canada. "We do really well in France," said Melanson. "We are all descendants from France; that is where the Acadians originally came from, so we have a real link there."

In order to keep their business straight, Melanson, who is also the band's accountant, relies heavily upon the Centre Jodrey at Université Sainte-Anne. "They give me assistance with the payroll, we have eight full-time members and our artistic director is part-time. They also help me with any forms I don't understand, such as HST returns. They are great and they are always there for me."

In the future, Melanson sees the band doing more regular touring. "I would like to see us booked solid. You know, going from one show to the next. That would be just wonderful. I also see us expanding the show. Right now we have four dancers, maybe we will get more. We also need a full-time manager. Things are starting to get busy." Grand dérangement is also becoming more well-known. Opening for Great Big Sea in Ohio gave them the type of exposure they want.

"We are having fun," said Melanson. "With the help and encouragement from Centre Jodrey, we have been able to keep our accounts up-to-date and current. But our real passion is music and that is what we hope to continue to bring to people all around the world."

Grand dérangement is a client of Centre Jodrey at Université Sainte-Anne

Students Speak Out...

"Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship has given me an exceptional opportunity to develop and practice my small business and entrepreneurial counselling skills in both domestic and international settings."

Shannon French, BBA, 1999
Acadia University

"I had the opportunity to try so many different things while working at the Centre. The experience and skills I gained opened my eyes to the world of entrepreneurship and brought a real-life dimension to my business degree."

Heather Fullerton, BBA co-op, 2000
Mount Saint Vincent University

"Obtaining my university degree has proven that I have the ability to absorb a great deal of theoretical concepts. Working at the Centre Jodrey has allowed me to develop my skills in a practical business environment. The Centre allows students to develop qualities that make them more marketable candidates in today's competitive workforce."

Kimberly Perry, BBA co-op, 1998
Université Sainte-Anne

"I have worked with Saint Mary's University Business Development Centre as both an employee and as a student. I think the Centre is an excellent place to gain hands-on experience and apply the theory learned in university to the real world."

Lorie MacCallum, B. Comm., 1999
Saint Mary's University

"Without the St. Francis Xavier University Enterprise Development Centre, I would never have realized the resources available to students. They have played a key role in the development of the highly successful Association of Collegiate Entrepreneurs St. FX Chapter, and continue to provide us with a positive environment and encouragement for new ideas."

Corey MacDonald, BBA, 2000
Saint Francis Xavier University

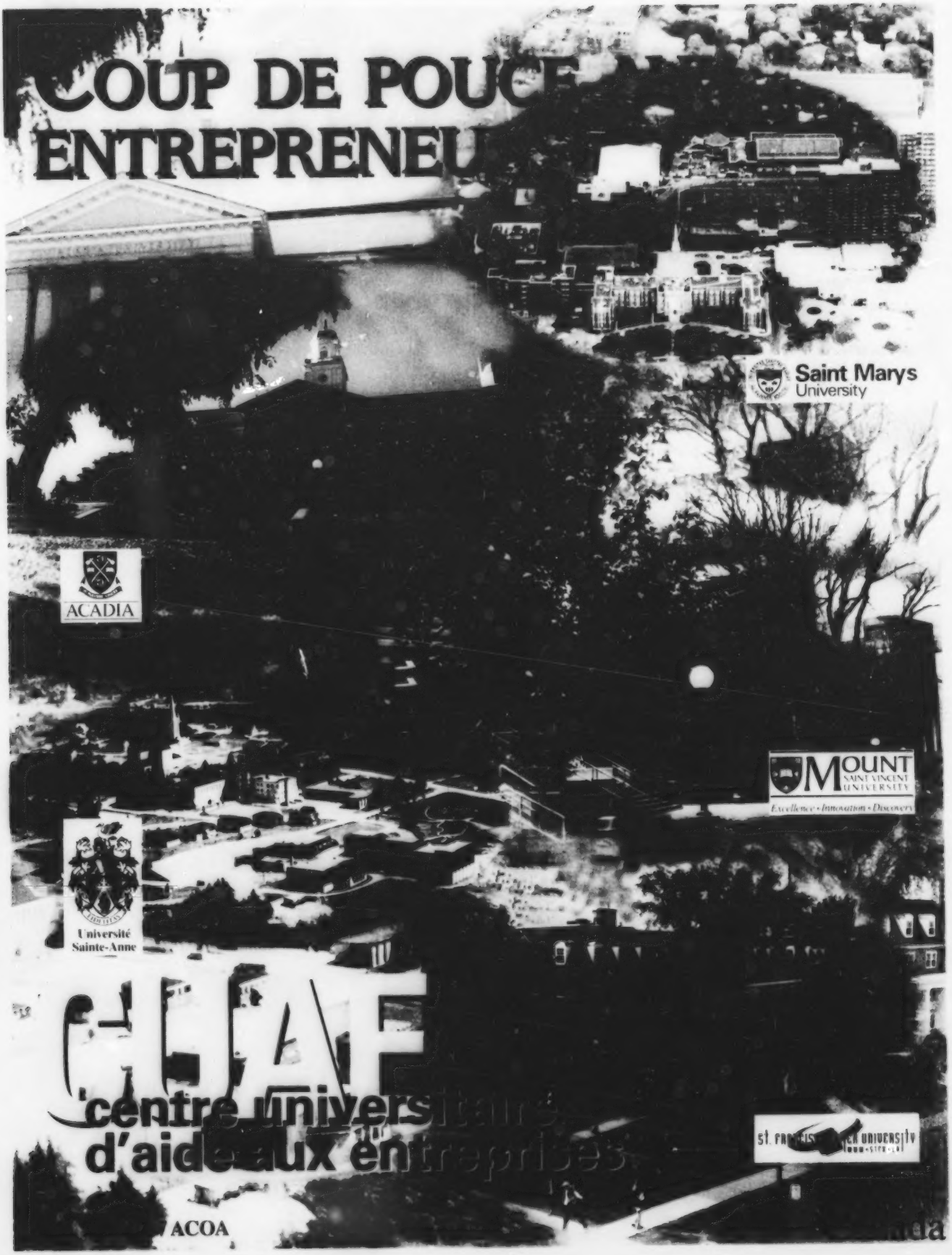
ACADIA CENTRE FOR SMALL BUSINESS
AND ENTREPRENEURSHIP
Acadia University
Wolfville, NS, B0P 1X0
Phone: (902) 585-1180
Fax: (902) 585-1057
E-mail: acsbe@acadiau.ca
Website: http://acsbe.acadiau.ca

CENTRE FOR WOMEN IN BUSINESS
Mount Saint Vincent University
Halifax, NS, B3M 2J6
Phone: (902) 457-6449
Fax: (902) 443-1352
E-mail: cwb@msvu.ca
Website: http:// www.msvu.ca/cwb

SAINT MARY'S UNIVERSITY BUSINESS
DEVELOPMENT CENTRE
Saint Mary's University
1546 Barrington Street
Halifax, NS, B3J 1Z3
E-mail: smubdc@ns.sympatico.ca
Website: www.stmarys.ca/partners/smubdc

CENTRE JODREY
Université Sainte-Anne
Church Point, NS, B0W 1M0
Phone: (902) 769-3265
Fax: (902) 769-2930
E-mail: jodrey@klis.com
Website: http://home.klis.com/~jodrey

SAINT FRANCIS XAVIER UNIVERSITY
ENTERPRISE DEVELOPMENT CENTRE
Saint Francis Xavier University
65 West St., PO Box 5000
Antigonish, NS, B2G 2W5
Phone: (902) 867-5543
Fax: (902) 867-2244
Website: http://www.stfx.ca/institutes/xedc


COUP DE POUCE
ENTREPRENEU
Saint Marys
University
ACADIA
MOUNT
SAINT VINCENT
UNIVERSITY
Excellence • Innovation • Discovery
Université
Sainte-Anne
CAF
centre universitaire
d'aide aux entreprises
ACOA

Appuyer les entrepreneurs

L'économie de la Nouvelle-Écosse a certainement évolué avec le temps. Par le passé, les Néo-Écossais comptaient abondamment sur le gouvernement et les grandes entreprises pour l'emploi. Ce n'est plus le cas. Les petites et moyennes entreprises renforcent l'économie de nos collectivités. La recherche montre que 95 % de toutes les entreprises de la Nouvelle-Écosse comptent moins de 100 employés et qu'elles créent jusqu'à 80 % des nouveaux emplois dans la région. De plus en plus de gens ont envie de relever le défi de lancer leur propre entreprise, ce qui est bénéfique à la fois pour le bien-être de nos collectivités et notre économie.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA) appuie depuis longtemps les activités d'entrepreneurship partout en Nouvelle-Écosse et, dans ce cadre, a également appuyé les cinq centres universitaires d'aide aux entreprises (CUAE) de la province : l' Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship, le Centre for Women in Business de la Mount Saint Vincent University, l'Enterprise Development Centre de la St. Francis Xavier, le Saint Mary's University Business Development Centre, et le Centre Jodrey de l'Université Sainte-Anne.

Les centres universitaires d'aide aux entreprises constituent une importante ressource pour les universités, les étudiants et les collectivités. Chaque année, plus de 500 étudiants acquièrent une expérience directe dans des activités liées aux centres. Ces derniers offrent aux étudiants l'occasion d'appliquer au monde des affaires réel les théories apprises en classe. Les universités utilisent également les CUAE et leur personnel comme ressources pour leurs étudiants. L'expertise est là, il suffit de demander.

Les entrepreneurs partagent tous des traits communs comme une vision, la motivation, le désir et les aptitudes. Ils n'ont cependant pas toujours le capital nécessaire pour préparer les documents dont ils ont besoin pour lancer leur entreprise. Ces centres offrent des avis spécialisés à faible coût aux personnes qui lancent une entreprise ou qui veulent prendre de l'expansion. Comme ces centres joignent de plus en plus de personnes, de plus en plus d'entreprises seront lancées et appuyées par de solides recherches et connaissances. Évidemment, une sérieuse base de connaissances engendrera des entreprises prospères qui, à leur tour, seront bénéfiques à la Nouvelle-Écosse.

Le monde des affaires en tire également profit. Depuis 1995, plus de 4 000 personnes qui avaient des idées d'entreprise se sont adressées aux CUAE de la Nouvelle-Écosse pour obtenir des conseils et de l'information. De ce nombre, plus de 1 000 ont lancé des entreprises, créant directement plus de 6 000 emplois permanents et 200 millions de dollars en activité économique.

L'APÉCA n'est pas seule à appuyer les CUAE. Des alliances stratégiques avec la Banque de Montréal, la Banque de développement du Canada, Développement des ressources humaines Canada, la Banque Canadienne Impériale de Commerce et le ministère du Développement économique de la Nouvelle-Écosse ont, entre autres, contribué à l'atteinte des objectifs des CUAE et à ce qu'ils deviennent une partie intégrante de l'infrastructure universitaire, commerciale et communautaire de la Nouvelle-Écosse.

Wynne Potter
Vice-président, APÉCA
Nouvelle-Écosse

Agence de promotion économique du Canada atlantique
Atlantic Canada Opportunities Agency

Opinions de la haute direction

Les CUAE sont d'excellents centres de formation et d'apprentissage pour les étudiants universitaires et des ressources précieuses pour les petites entreprises. Voici ce que les recteurs de chacune des universités pensent des centres:

« l'Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship est un bel exemple de l'immense influence qu'exerce l'Acadia University dans sa collectivité. Grâce à des partenariats avec les enseignants et les étudiants, les entrepreneurs bénéficient de conseils précieux tout au long de l'élaboration de leur plan d'affaires et nos étudiants acquièrent une expérience d'apprentissage exceptionnelle. »

M. Kelvin Ogilvie, recteur
Acadia University

« Le Centre for Women in Business est une importante activité de diffusion externe de la Mount Saint Vincent University, qui offre conseils et aide aux clients, en particulier aux femmes, qui veulent lancer leur propre entreprise. Le Centre donne aux étudiants l'occasion d'être jumelés à un entrepreneur actif pour apprendre dans la pratique comment prendre des décisions sur des questions d'affaires importantes. »

M^me^ Sheila Brown, rectrice
Mount Saint Vincent University

« Le Saint Mary's University Business Development Centre a beaucoup contribué à créer des liens entre les étudiants et le monde des affaires et à offrir au secteur privé ce qu'il attend d'une école de commerce à l'avant-garde. Nos étudiants acquièrent une expérience précieuse et leur formation leur fait mieux connaître le monde des affaires, ce qui les rend davantage prêts à l'emploi et au marché. C'est du travail pratique, concret et du véritable entrepreneurship pour l'économie du savoir de la Nouvelle-Écosse. »

Dr. Kenneth Ozmon *(à gauche)*, recteur sortant et Dr. Colin Dodds *(à droite)*, recteur nouveau de Saint Mary's University

« Le Centre Jodrey n'est pas seulement une ressource importante pour les étudiants de l'Université Sainte-Anne, il assure également des services commerciaux essentiels à ses clients qui contribuent à améliorer le développement socio-économique des collectivités acadiennes. Grâce à ce partenariat, les étudiants et la collectivité locale sont gagnants. »

M. Harley d'Entremont, recteur
Université Sainte-Anne

« l'Enterprise Development Centre (XEDC) de la St. Francis Xavier University, montre le rôle vital que joue l'université à la fois dans l'économie locale et l'économie en général. Les principes fondamentaux du développement des entreprises se fondent maintenant dans les questions de société et de technologie, rendant ainsi les activités universitaires accessibles à la collectivité et renforçant le développement économique de notre région. Des organisations comme le XEDC jouent un rôle primordial dans ce processus. »

M. Sean Riley, recteur
St. Francis Xavier University

Les CUAE : utiles à tous

Par l'entremise des Centres universitaires d'aide aux entreprises (CUAE), les universités et les entreprises s'allient de manière novatrice, à leur avantage mutuel et à celui des collectivités dans lesquelles ils se trouvent. Situés sur des campus partout en Nouvelle-Écosse continentale, ces centres offrent des conseils sur le démarrage et l'expansion d'une entreprise, tout en créant un milieu où les étudiants peuvent mettre en pratique la théorie apprise en classe.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APÉCA) a reconnu que cette union entre les universités et le monde des affaires pouvait favoriser la croissance du développement économique. Il y a plus de dix ans, l'APÉCA a contribué au lancement du réseau des CUAE dans la région de l'Atlantique. En Nouvelle-Écosse, le partenariat a commencé avec l'Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship en 1988; ensuite, en 1989, l'APÉCA a formé un partenariat avec le Centre Jodrey de l'Université Sainte-Anne. Trois autres CUAE devaient suivre par la suite. Au début des années 90, le Centre for Women in Business du campus de la Mount Saint Vincent University et le Saint Mary's University Business Development Centre se sont joints au réseau. L'Enterprise Development Centre de la St. Francis Xavier University a ouvert ses portes en 1997.

Les cinq CUAE ont pour mandat d'aider les entrepreneurs actuels et éventuels à lancer une entreprise. Ils peuvent aider les entrepreneurs à acquérir les compétences cruciales dont ils ont besoin pour posséder et exploiter une entreprise prospère. Outre ces compétences, les CUAE peuvent aider les entrepreneurs à prendre les mesures nécessaires pour lancer une entreprise, notamment produire un plan d'affaires ou de marketing et obtenir des renseignements sur l'aide financière.

Une maison ou une tour ne saurait être solide sans de bons fondements. Tous les CUAE offrent des conseils méthodiques et judicieux dont les entrepreneurs ont besoin pour lancer une entreprise ou prendre de l'expansion. Tous offrent des programmes qui visent à aider ceux qui ouvrent dans le monde des affaires, de l'éducation et de la communauté; chacun a toutefois sa propre orientation.

Le Centre for Women in Business a pour principale mission d'aider les femmes. Les femmes représentent un tiers des travailleurs autonomes de la Nouvelle-Écosse. Répondre à leurs besoins spéciaux est le mandat de ce Centre.

Le Centre Jodrey offre du consultation, des conseils et de la formation dans les deux langues officielles aux entrepreneurs afin de contribuer au développement économique du sud-ouest de la Nouvelle-Écosse. Il offre également aux étudiants universitaires l'occasion d'appliquer les théories apprises.

L'Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship aide ses clients à élaborer des plans d'affaires et de marketing en leur offrant des services de consultation mais, surtout, un processus d'auto-évaluation grâce auquel les clients peuvent choisir le type d'entreprise qui leur convient le mieux. L'Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship conseille les entrepreneurs à toutes les étapes du processus de création de l'entreprise.

L'Enterprise Development Centre de la St. Francis Xavier University, le plus récent des CUAE, sert le nord de la Nouvelle-Écosse. Tout comme le Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship, Au moyen de conseils et de cours, il offre de l'aide pour le démarrage de nouvelles entreprises et travaille avec des particuliers, des entreprises existantes, des coopératives et des organismes sans but lucratif. Le Centre met l'accent sur le développement sectoriel à l'aide de mesures spéciales comme le Programme d'apprentissage pour la conservation du patrimoine qui jumelle des jeunes et des artisans compétents de la province et qui permet aux jeunes de recevoir de la formation sur la gestion d'entreprise dans le cadre d'un stage de douze mois.

Le Saint Mary's University Business Development Centre sert la région métropolitaine de Halifax et offre aux propriétaires actuels ou éventuels de petites entreprises des services d'élaboration de plans d'affaires et de développement des marchés, des études et des analyses du marché et d'autres services essentiels à un faible coût.

Tous les CUAE offrent de nombreux services, ateliers et séminaires aux personnes qui souhaitent lancer leur propre entreprise ou prendre de l'expansion. Des ateliers sont offerts aux personnes qui ont peut-être une idée, mais qui ne savent pas quelles étapes suivre par la suite. Des séminaires sont offerts à ceux et celles qui peut-être n'ont pas d'idée, mais qui veulent lancer leur propre entreprise. Il y a également des séances sur la façon d'élaborer des plans d'affaires. Les services offerts par ces organisations sont très nombreux. Les CUAE sont une excellente ressource pour leur collectivité.

Les étudiants des campus de ces établissements en retirent également d'énormes avantages. Dans la plupart des cas, les étudiants ont l'occasion de mettre en pratique la théorie apprise. Ils participent souvent à l'élaboration de plans d'affaires, de plans de marketing et dans certains cas, se rendent aussi sur place pour conseiller les nouveaux propriétaires d'entreprise. Les étudiants travaillent également dans les CUAE, selon les programmes d'alternance travail-études, afin de compléter leurs études. C'est un milieu où théorie et réalité fusionnent.

Les relations entre le monde des affaires et les universités se multiplient. Leur nombre atteste de l'importance des CUAE. Des milliers d'entreprises ont reçu de l'aide, des emplois ont même été créés et des centaines d'étudiants ont appris. Les CUAE ont créé un créneau qui aide le monde des affaires à s'engager dans la voie du XXI^{e} siècle.

Dans les pages suivantes, vous y lirez les récits de personnes qui ont relevé le défi et utilisé ces ressources pour devenir des entrepreneurs prospères.

Chuchotements et échos

Que se passe-t-il lorsque la seule profession que vous connaissiez disparaît? C'est la question à laquelle a dû répondre Fred Baltzer. Il possédait sa propre entreprise de fabrication d'échelles en acier galvanisé à chaud pour les trous d'homme, mais par suite d'un changement de la réglementation, les échelles ont été jugées dangereuses pour la sécurité et abandonnées. Fred Baltzer s'est donc retrouvé sans emploi. Dans un véritable esprit d'entreprise cependant, il a cherché au plus profond de lui-même et a lancé une autre entreprise, Whispers and Echos. Il travaille encore l'acier, mais selon un concept totalement différent.

Whispers and Echos fabrique des pièces de fer fonctionnelles et ornementales. M. Baltzer travaille dans l'atelier de la ferme familiale que son arrière-grand-père a construit en 1865; évidemment, il y a eu quelques rénovations. Dans son atelier, il fabrique de tout, des numéros civiques en fer aux supports à pots d'intérieur. Selon M. Baltzer, l'Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship (ACSBE) a beaucoup contribué à la réussite de sa nouvelle entreprise. « J'ai suivi le programme de dix semaines d'aide aux travailleurs autonomes offert par le Centre. J'y ai tout appris : du lancement de sa propre entreprise à la comptabilité. En fait, j'ai encore besoin de son aide en ce qui concerne la comptabilité », dit en riant M. Baltzer.

M. Baltzer vend la plupart de ses pièces dans des foires d'artisanat, des centres de jardin et des magasins d'artisanat. « Le Centre m'a aidé avant ma participation à la première foire d'artisanat. On m'a montré la façon de doter un kiosque, comment me comporter et quoi dire aux gens. Cette première foire a très bien fonctionné », dit M. Baltzer. Certainement, puisque M. Baltzer a du travail régulièrement depuis l'ouverture de son atelier en mars 1999.

« Je dois dire que le Centre offre un fondement solide à mon entreprise. Le personnel a été très encourageant et me conseille chaque fois que je suis incertain de la voie dans laquelle je m'engage. Les conseillers sont si dévoués qu'ils ont même passé toute une journée à mon atelier. » Il ajoute : « Le personnel est là chaque fois qu'on a besoin d'aide ou d'encouragement. C'est vraiment une équipe fantastique. »

Whispers and Echos est client du Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship

Aider les autres à s'aider eux-mêmes

Leon Morris s'était promis, lorsqu'il était conseiller en abus des drogues et de l'alcool, que lorsqu'il le pourrait, il aiderait les Autochtones à mieux connaître l'informatique. C'est exactement ce qu'il a fait et c'est ainsi qu'est né Ki'tpu Computers.

La société de M. Morris offre des programmes de formation informatique dans les réserves. « J'espère de cette manière que les réserves pourront créer une entreprise virtuelle, un site de commerce électronique ou un centre téléphonique », explique M. Morris. « Je suis un Indien inscrit de la réserve de la Première Nation Indianbrook, je sais donc de quoi je parle. Les réserves sont isolées et les possibilités peu nombreuses. J'aimerais contribuer à changer tout cela. »

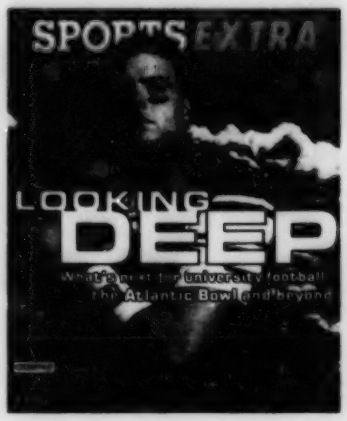
Pour concrétiser son rêve, M. Morris a reçu l'aide du Saint Mary's University Business Development Centre (SMUBDC). « J'ai lancé Ki'tpu en mars 1999, mais avant, le Centre m'a aidé à établir mon plan d'affaires et mon plan de jeu. On m'y a énormément aidé », dit M. Morris. « Le personnel a pu entrer en contact avec un grand nombre de personnes avec lesquelles je n'aurais jamais pu communiquer et pour cette raison, on m'a aidé à préparer un plan de marketing très complet, ce qui a solidement lancé Ki'tpu dans la bonne voie. »

Même si l'objectif à long terme de M. Morris est d'aider les réserves des Premières nations, il est également réaliste au sujet de son entreprise. « Ki'tpu est beaucoup plus qu'une simple formation. Nous offrons la conception de pages Web, l'éditique, la vente de produits informatiques et l'intégration des réseaux. Les ordinateurs sont la voie de l'avenir. Ainsi, je peux faire à la fois ce dont j'ai rêvé et un travail que j'aime. »

Ki'tpu Computers est client du Saint Mary's University Business Development Centre

Savoir répondre à un besoin

Bruce Thompson et Darrell Young constatèrent un besoin et décidèrent d'y répondre. Ils avaient constaté ce besoin dans le monde des sports. Comme le dit Bruce : « On n'avait jamais assez de nouvelles écrites sur les sports locaux. Nous avons donc décidé de remédier à cette situation. » C'est ce qu'ils ont fait. Le 17 novembre 1999, ils ont publié la première édition de *Sports Extra*, journal consacré entièrement aux sports locaux, de tout depuis les Mooseheads de Halifax jusqu'aux activités sportives dans les écoles secondaires. Le journal hebdomadaire informe également le public des personnalités célèbres des sports qui ont grandi dans la région, mais qui ont quitté pour les ligues majeures.



« Le journal est gratuit », dit Bruce, « il se paie par la publicité. Je mentirais si je disais que nous le produisons simplement pour nous amuser, parce que c'est également une décision d'affaires. » En ce qui concerne justement le côté affaires, Bruce et Darrell ont fait appel au Saint Mary's University Business Development Centre (SMUBDC). « Le personnel nous a vraiment aidés à démarrer », dit Bruce. « Darrell et moi savions que nous avions cette idée, que les gens l'achèteraient, mais nous savions également qu'il nous fallait un plan d'attaque, et c'est là que le Centre est intervenu. On nous y a aidés à définir les aspects financiers des choses et la voie dans laquelle devait s'engager le journal. »

Jusqu'à maintenant, le journal obtient beaucoup de succès. Selon Bruce, la réaction a été incroyable et les gens lui disent que la ville en avait vraiment besoin. « Je pense que chaque ville pourrait avoir un journal semblable. Le monde des sports est très vaste et comme il s'y passe beaucoup de choses, on a généralement peu de place pour parler des petits événements locaux. Ce sont cependant ces derniers qui ont le plus d'importance aux yeux des amateurs. C'est pour cette raison que notre idée prend autant d'ampleur. »

Actuellement, *Sports Extra* emploie un rédacteur en chef à plein temps, trois agents de publicité, trois créteurs de production à temps partiel, des chroniqueurs réguliers et parfois même des pigistes. « Nous sommes là pour le long terme », dit Bruce, « et grâce au SMUBDC nous avons des fondements vraiment solides sur lesquels bâtir. »

Sports Extra est client du Saint Mary's University Business Development Centre

---

Le meilleur des mondes

Que peut faire une mère lorsqu'elle veut travailler, mais également rester à la maison avec ses enfants? Leah McCarron a résolu ce dilemme à sa façon. Elle a ouvert la Green Meadows Community Residence for Seniors en mai 1999. M^me^ McCarron, infirmière et mère de deux petits enfants, adorait son travail, mais ne voulait pas quitter ses enfants tout le temps qu'aurait exigé l'exercice de son métier dans un hôpital ou un foyer de soins infirmiers. C'est la raison pour laquelle elle a lancé sa propre résidence pour personnes âgées qui ont besoin de soins infirmiers de légers à lourds.

M^me^ McCarron a bâti la résidence communautaire sur la propriété familiale où l'on trouve maintenant à la fois sa propre résidence et celle des personnes âgées. « Ils ont leur propre espace distinct pour vivre, manger et dormir et nous avons le nôtre », dit M^me^ McCarron. « J'ai encore besoin de quelqu'un ici le jour pour s'occuper des enfants, mais je suis assez proche pour qu'elles traversent dans l'autre maison et viennent me voir si elles en ont envie. En fait, c'est magnifique pour mes deux filles de côtoyer des personnes âgées, mais c'est tout juste aussi intéressant pour les personnes âgées de connaître les filles. Tout le monde est heureux. »

M^me^ McCarron a reçu des conseils sur le démarrage de son entreprise de l'Enterprise Development Centre (XEDC) de la St. Francis Xavier University. Elle aurait cependant dû le consulter beaucoup plus vite qu'elle ne l'a fait. « Si je m'étais rendue au Centre dès que j'ai eu cette idée, je me serais épargné beaucoup de soucis. J'ai suivi leur cours sur les idées et l'entrepreneurship, ce qui m'a donné certaines des réponses que j'ai perdu beaucoup de temps à essayer de trouver. Finalement, on m'a beaucoup aidée pour mon plan d'affaires, mais aussi pour ma comptabilité et les mouvements de trésorerie. »

M^me^ McCarron est heureuse de sa situation pour le moment, mais elle aimerait prendre de l'expansion un jour. « Je veux construire d'autres résidences où il existe une véritable atmosphère familiale. Évidemment, j'aurai encore besoin de l'aide du Centre sous toutes sortes de formes. Cela ne devrait cependant pas causer de problème. Jusqu'à maintenant, on m'a beaucoup aidée et on a été très ouvert. Je suis très heureuse de ma vie actuelle, de mon entreprise et de l'évolution de mes enfants jusqu'à maintenant. »

Green Meadows Community Residence for Seniors est client de l'Enterprise Development Centre de la St. Francis Xavier University

Illuminer sa vie

Sean Dixon cherchait quelque chose à faire de sa vie qui lui permettrait d'allier sa passion pour la fabrication de chandelles et son besoin de créativité. C'est ainsi qu'est né Light One Candle. Son entreprise de fabrication de chandelles a ouvert ses portes en mai 1998 et obtient depuis d'excellents résultats. M. Dixon dit utiliser en moyenne une tonne de paraffine par mois pour fabriquer environ 1 000 chandelles, mais il ajoute rapidement que ce nombre dépend évidemment de la taille des chandelles. Certaines peuvent être très grosses, de six à sept livres chacune. « C'est beaucoup de travail, mais cela me plaît bien », nous a confié M. Dixon.

« Nous fournissons actuellement toutes les chandelles que Blue Mist Pewter utilise dans ses vases, nous produisons une chandelle au tartan de la Nouvelle-Écosse et n'importe quelle chandelle, selon les souhaits de nos clients », dit M. Dixon. « La seule limite à la fabrication de mes chandelles est mon imagination, et en ce moment elle semble infinie. » Light One Candle s'engage même dans la collecte de fonds pour les écoles. « Nous travaillons avec une école locale à la production d'une chandelle aux couleurs de l'école. L'école l'achètera au prix de gros et la revendra au prix de détail. C'est une merveilleuse solution de rechange aux palettes de chocolat. »

M. Dixon admet que le succès de son entreprise ne lui est pas uniquement attribuable. « Sans l'aide de l'Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship (ACSBE), je n'aurais jamais pu ouvrir mon propre atelier. Pendant trois mois, j'ai suivi un cours du Centre; j'ai pu non seulement recourir à leur expertise, mais également utiliser gratuitement leurs lignes d'interurbain et leurs ordinateurs. J'ai eu accès à de nombreuses ressources que je n'aurais pas eues autrement. De plus, le personnel m'a aussi aidé à élaborer un plan d'affaires qui m'a permis d'obtenir de l'aide financière. Le personnel a tout simplement été formidable. »

Light One Candle compte M. Dixon, son épouse et un représentant des ventes à temps partiel, mais il prévoit être assez occupé bientôt pour embaucher d'autres personnes. « J'aimerais prendre de l'expansion sur la côte Est. Dans ce genre d'entreprise, le secret c'est d'être créatif en marketing. Il nous faut avoir une idée qui nous distingue de tous les autres fabricants de chandelles. J'ai consacré beaucoup de temps à penser à différentes idées. C'est pourquoi l'ACSBE m'a vraiment aidé. Pour toutes les questions d'affaires, je sais que je peux recourir à un expert qui m'aidera et qui me libérera ainsi beaucoup de temps. Cela me permet de faire ce que je veux faire le mieux, c'est-à-dire être créatif et fabriquer des chandelles différentes. »

Light One Candle est client du l'Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship

Une entreprise partie du bon pied

L'entrepreneurship semble couler dans les veines d'Andrea King. Plusieurs membres de sa famille possèdent leur propre entreprise et il n'est pas étonnant qu'elle ait décidé de suivre la même voie. En mai 1998, M^me^ King a lancé Bedford Orthotics. Bachelière en sciences, avec majeure en kinésithérapie, et bottière orthopédiste agréée, il ne semblait que normal que l'entreprise d'Andrea se rapporte aux pieds. Bedford Orthotics fabrique des semelles de chaussure sur mesure qui réalignent la façon dont le pied touche le sol et, dans la plupart des cas, permettent d'atténuer les problèmes de dos et de hanche. « J'ai travaillé pour quelqu'un d'autre pendant dix ans, explique M^me^ King, et j'ai toujours su qu'un jour j'aurais ma propre entreprise. »

Lorsque M^me^ King a lancé son entreprise, qui fabrique également des chaussures, elle était seule avec un employé. Au cours des deux dernières années toutefois, elle a embauché un deuxième employé et prévoit en embaucher d'autres plus tard. M^me^ King attribue au Centre for Women in Business (CWB) du campus de la Mount Saint Vincent University une grande partie de sa réussite.

« On m'a dit au début qu'un grand nombre d'entreprises échouaient non pas parce que les gens ne connaissaient pas leur affaire, mais parce qu'ils ne savaient pas comment diriger leur entreprise. J'ai donc tenu à bien comprendre comment gérer une entreprise avant de la lancer. Je n'aime pas prendre de risques, et j'ai eu besoin de conseils à toutes les étapes. J'ai suivi l'atelier en trois étapes sur l'entrepreneurship du Centre et on m'y a aidée à élaborer mon plan d'affaires au cours de rencontres individuelles. » M^me^ King ajoute : « Je crois sincèrement que je n'aurais pas lancé ma propre entreprise sans l'aide du Centre. »

M^me^ King est très enthousiaste au sujet de son entreprise. « C'est magnifique la liberté dont je dispose maintenant que je possède ma propre entreprise. Évidemment, il faut travailler fort, mais le jeu en vaut la chandelle ».

Bedford Orthotics est client du Centre for Women in Business de la Mount Saint Vincent University

MIAM, de bons biscuits!

Respirez profondément. Que sentez-vous? Si vous vous tenez au milieu du magasin de Sharon Beasley, vous sentirez des biscuits : à la farine d'avoine, aux pépites de chocolat, au beurre d'arachide et toute autre sorte imaginable. Elle a fait de sa passion une entreprise, Mrs. Beasley's Cookies. « C'est très amusant », dit M^me^ Beasley. « J'aime les biscuits. Ma mère était une excellente cuisinière et c'est en son honneur que j'ai donné son nom à mon entreprise. Elle avait la passion de la cuisine et me l'a transmise, ce qui facilite pas mal mon travail. »

M^me^ Beasley a réussi, depuis l'ouverture de son magasin en janvier 1997, à faire naître la passion des biscuits chez beaucoup de monde. Lorsqu'elle a lancé Mrs. Beasley's Cookies, elle était seule. Maintenant, elle compte quatre employés à temps plein et deux à temps partiel. « J'approvisionne en biscuits des services alimentaires institutionnels, soit tous les hôpitaux de la région métropolitaine. Je vends aussi mes biscuits dans huit écoles primaires, au Club Price de la région métropolitaine de Halifax et de Moncton, au IGA de la région métropolitaine et de Truro, et à différents cafés-restaurants. »

M^me^ Beasley sera toutefois la première à vous dire qu'elle ne s'est pas engagée toute seule dans cette aventure. « Le Centre for Women in Business (CWB) du campus de la Mount Saint Vincent University m'a beaucoup aidée à lancer mon entreprise. J'y ai reçu de l'aide pour établir mon plan de marketing et mon plan d'affaires. Le Centre a également été une formidable ressource pour moi, chaque fois que j'avais une question au sujet de mon entreprise et que je cherchais une réponse. »

Les liens établis sont maintenant quelque peu réciproques. « Le Centre fait appel à moi pour ses séances de formation sur l'entrepreneurship et chaque fois qu'il cherche quelqu'un pour expliquer à d'autres entrepreneurs en herbe ce que signifie dans la pratique de posséder sa propre entreprise. Je dois admettre que c'est beaucoup plus difficile que je ne le pensais mais, en même temps, c'est également beaucoup plus enrichissant. »

M^me^ Beasley ne se contente pas d'être bien connue sur place, son objectif est de vendre ses biscuits partout dans le pays et dans l'Est des États-Unis. « La partie la plus enrichissante de mon entreprise est lorsque les gens viennent me voir pour me dire qu'ils ont goûté à mes biscuits et que ce sont les meilleurs qu'ils ont jamais mangés. Ce compliment justifie tout le dur labeur. »

Mrs. Beasley's Cookies est client du Centre for Women in Business de la Mount Saint Vincent University

---

Une belle occasion

L'occasion était trop belle pour que Karen et Joel Melanson ne la saisissent pas. Le propriétaire du petit restaurant de sous-marins où Karen travaillait voulait prendre sa retraite; Karen et Joel voulaient travailler à leur propre compte. Le couple a donc saisi l'occasion et a acheté Subtrax Saulnierville. « Nous sommes à la fin de la quarantaine, nos enfants sont tous grands, Joel avait pris sa retraite, le moment était donc très propice », dit Karen. Leur restaurant a ouvert ses portes en novembre 1999.

Le restaurant fait de très bonnes affaires. En fait, selon Joel, les recettes sont de 283 % supérieures aux prévisions pour la période. « Nous ne sommes pas là pour devenir riches », confesse Joel. « Nous sommes là pour avoir du plaisir et nous l'espérons, avoir quelque chose à léguer à nos enfants plus tard. Nous accueillons nos clients à la porte. Nous mettons vraiment l'accent sur le service personnalisé. En ce moment, il n'y a que Karen et moi qui travaillons au restaurant six jours par semaine, 12 heures par jour. Bien sûr, c'est beaucoup de travail, mais nous le faisons pour nous-mêmes. »

Les Melanson se sont adressés au Centre Jodrey du campus de l'Université Sainte-Anne pour obtenir de l'aide dans l'élaboration de leur plan d'affaires. « Le personnel a tout simplement été formidable », dit Joel. « Il est vraiment là pour aider les petits dans la collectivité. On m'a donné un plan d'affaires en blanc avec toute la présentation, et je l'avais fait le jour suivant. Le personnel l'a regardé, m'a fait des suggestions et nous sommes repartis. J'ai été dans l'armée pendant un bon nombre d'années et les formalités administratives ne me faisaient pas peur, ce qui m'a été vraiment très utile. »

Les Melanson sont différents de la plupart des entrepreneurs débutants. Ils n'ont rien emprunté pour investir. « Le propriétaire a été assez gentil de nous offrir le restaurant et nous avons établi avec lui un calendrier de paiements sur une certaine période », dit Joel. « En fait, les affaires sont tellement bonnes, qu'en ce moment nous augmentons le restaurant. Le Centre Jodrey était là au début quand nous avons vraiement eu besoin de lui, et je sais qu'il sera là si nous avons besoin de lui dans l'avenir. C'est un centre phénoménal : le personnel a vraiment à coeur son travail. Il est prêt à s'asseoir et à examiner toutes les idées que nous pouvons avoir pour améliorer notre entreprise. C'est tout simplement extraordinaire. »

Subtrax est client du Centre Jodrey de l'Université Sainte-Anne.

Mettre en pratique son enseignement

Depuis les deux dernières années, Mario Swinkles donne un cours sur l'entrepreneurship aux élèves de 12e année de l'école secondaire Antigonish East. Pour mieux leur enseigner, il a suivi le cours sur les idées et l'entrepreneurship de l'Enterprise Development Centre (XEDC) de la St. Francis Xavier University et, comme on le dit souvent, le reste est de l'histoire. En mars 1999, M. Swinkles, qui soit dit en passant enseigne encore, a lancé sa propre entreprise, le Pinns Bowling Centre. « C'est formidable pour moi, mais c'est également très bien pour les jeunes qui me voient mettre en pratique mon enseignement », explique M. Swinkles.

« L'idée de la salle de quilles m'est venue d'une drôle de façon. Mon père a pris sa retraite il y a quelques années et passait beaucoup de temps à la salle de quilles; cette dernière a ensuite fermé ses portes ici et mon père devait se rendre à New Glasgow pour jouer. Ma famille a pensé qu'il serait plus facile qu'il reste à la maison, c'est pourquoi nous avons acheté la salle », dit en riant M. Swinkles. « En fait, l'occasion était trop belle pour la laisser passer. Avec l'aide spécialisée que j'ai reçue du Centre pour l'élaboration de mon plan d'affaires, je n'ai eu aucune difficulté à obtenir une aide financière de la banque. »

L'aide du Centre ne s'est cependant pas arrêtée là. M. Swinkles s'adresse encore au Centre pour obtenir des avis spécialisés. « Je parlais à un membre du personnel du Centre l'autre jour. Je voulais en savoir davantage sur la publicité et j'ai téléphoné pour fixer un rendez-vous. Le personnel m'aide très volontiers ou me dit à tout le moins où je peux obtenir les réponses à mes questions. C'est une ressource précieuse pour tout entrepreneur qui se lance en affaires. » M. Swinkles a aussi obtenu l'aide du Centre pour son cours. « Les gens du Centre sont venus dans ma classe et ont parlé du programme d'entrepreneurship chez les jeunes. C'est ce genre de participation qui distingue le Centre d'un grand nombre d'autres organisations. »

Actuellement, le Pinns Bowling Centre emploie quatre employés à temps plein et la famille Swinkles la fin de semaine, mais M. Swinkles dit qu'il aimerait prendre de l'expansion. « Je n'avais jamais imaginé que ce serait autant de travail, mais j'adore tout simplement relever ce défi. Je travaille sept jours par semaine, mais finalement, je travaille pour moi et l'avenir de ma famille, ce qui en vaut bien la peine. ».

Le Pinns Bowling Centre est client de l'Enterprise Development Centre de la St. Francis Xavier University

---

Place à la musique

Grand dérangement est un groupe peu banal. Il joue seulement de la musique franco-acadienne, voyage partout au Canada, en Europe et aux États-Unis et ne se produit pas dans les bars. « Nous offrons un spectacle culturel », dit Briand Melanson, membre du groupe. « Nous avons des danseurs de variétés et nous présentons un véritable spectacle. Nous ne faisons pas que chanter des chansons, c'est tout un ensemble. Les universités nous aiment parce qu'avec l'importance accordée ces années-ci à la culture, notre spectacle donne un aperçu réel du mode de vie franco-acadien. »

Le groupe est né en janvier 1998 et depuis ce temps, il a voyagé en France, en Belgique, en Roumanie, au Kansas, à Boston, dans le Maine, à New York et partout au Canada. « Nous avons obtenu un beau succès en France », dit M. Melanson. « Nous sommes tous des descendants de France; c'est de là que les Acadiens viennent, nous y avons donc un lien véritable. »

Pour que les affaires du groupe marchent rondement, M. Melanson, également comptable du groupe, compte beaucoup sur le Centre Jodrey de l'Université Sainte-Anne. « On m'y a aidé avec la liste de paye, nous avons huit membres à temps plein et notre directeur artistique travaille à temps partiel. On m'a aussi aidé à remplir tous les formulaires que je ne comprends pas, par exemple les remboursements de la taxe de vente harmonisée. Le personnel du Centre est formidable et toujours là pour m'aider. »

M. Melanson pense que le groupe voyagera plus régulièrement dans l'avenir. « J'aimerais que notre carnet d'engagements soit plein. Vous savez, aller d'un spectacle à l'autre. Ce serait tout simplement formidable. Je pense également que nous allons améliorer le spectacle. Nous comptons maintenant quatre danseurs, et peut être en aurons-nous d'autres bientôt. Il nous faut aussi un directeur à temps plein. Les choses commencent à être pas mal occupées. » Grand dérangement gagne aussi de plus en plus en popularité. Le groupe a fait la première partie du spectacle de Great Big Sea en Ohio, ce qui lui a donné le type d'exposition qu'il recherche.

« Nous nous amusons », dit M. Melanson. « Avec l'aide et l'encouragement du Centre Jodrey, nous avons pu tenir nos comptes à jour. Notre passion réelle est cependant la musique et c'est ce que nous espérons que nous continuerons à communiquer à tous, partout dans le monde. »

Grand dérangement est client du Centre Jodrey de l'Université Sainte-Anne.

La parole aux étudiants...

« L'Acadia Centre for Small Business and Entrepreneurship m'a donné une occasion exceptionnelle de parfaire et de mettre en pratique mes compétences de conseiller en petites entreprises et en entrepreneurship tant au Canada qu'à l'étranger. »

Shannon French, BBA, 1999
Acadia University

« J'ai eu la chance d'essayer tellement de choses différentes pendant que je travaillais au Centre. L'expérience et les compétences que j'ai acquises m'ont fait découvrir le monde de l'entrepreneurship et ont apporté une dimension concrète à mon diplôme d'études commerciales. »

Heather Fullerton, BBA co-op, 2000
Mount Saint Vincent University

« Le fait d'avoir obtenu mon diplôme universitaire prouve que je peux absorber une quantité importante de concepts théoriques. Mon travail au Centre Jodrey m'a permis de parfaire mes compétences dans un milieu d'affaires pratique. Le Centre permet aux étudiants de développer des qualités qui en font des candidats mieux préparer pour se lancer sur le marché du travail compétitif d'aujourd'hui. »

Kimberly Perry, BBA co-op, 1998
Université Sainte-Anne

« J'ai travaillé au Saint Mary's University Business Development Centre comme employée et comme étudiante. Je pense que le Centre est un endroit idéal pour acquérir de l'expérience pratique et mettre en application dans un milieu réel la théorie apprise à l'université. »

Lorie MacCallum, B.Comm., 1999
Saint Mary's University

« Sans l'Enterprise Development Centre de la St. Francis Xavier University, je n'aurais jamais eu connaissance de toutes les ressources offertes aux étudiants. Le Centre a joué un rôle primordial dans le développement de la section St FX de l'Association collégiale de l'entrepreneurship, qui connaît un énorme succès, et il continue de nous offrir un milieu positif et de l'encouragement pour le développement de nouvelles idées. »

Corey MacDonald, BBA, 2000
St. Francis Xavier University

ACADIA CENTRE FOR SMALL BUSINESS
AND ENTREPRENEURSHIP
Acadia University
Wolfville (N.-É.) B0P 1X0
Téléphone : (902) 585-1180
Télécopieur : (902) 585-1057
Courriel : acsbe@acadiau.ca
Site Web : http://acsbe.acadiau.ca

CENTRE FOR WOMEN IN BUSINESS
Mount Saint Vincent University
Halifax (N.-É.) B3M 2J6
Téléphone : (902) 457-6449
Télécopieur : (902) 443-1352
Courriel : cwb@msvu.ca
Site Web : www.msvu.ca/cwb

SAINT MARY'S UNIVERSITY BUSINESS
DEVELOPMENT CENTRE
Saint Mary's University
1546, rue Barrington
Halifax (N.-É.) B3J 1Z3
Courriel : smubdc@ns.sympatico.ca
Site Web : www.stmarys.ca/partners/smubdc

CENTRE JODREY
Université Sainte-Anne
Pointe-de-l'Église (N.-É.) B0W 1M0
Téléphone : (902) 769-3265
Télécopieur : (902) 769-2930
Courriel : jodrey@klis.com
Site Web : http://home.klis.com/~jodrey

SAINT FRANCIS XAVIER UNIVERSITY
ENTERPRISE DEVELOPMENT CENTRE
Saint Francis Xavier University
65, rue West, C.P. 5000
Antigonish (N.-É.) B2G 2W5
Téléphone : (902) 867-5543
Télécopieur : (902) 867-2244
Site Web : http://www.stfx.ca/institutes/xedc